

**ANALISIS IMPLEMENTASI STRATEGI KEUNGGULAN
BERSAING DALAM MENINGKATKAN MINAT MENABUNG
PADA BMT MANDIRI SEJAHTERA KARANGCANGKRING
DUKUN GRESIK**

SKRIPSI

oleh:

Rinda Fahmi Zufrida

NIM: G94217118



**UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

2021

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya, (Rinda Fahmi Zufriada, G94217118), menyatakan bahwa:

1. Skripsi saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatas namakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (plagiarism) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar kepustakaan.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbeneran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis Skripsi ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.

Surabaya, 1 Juli 2021



Rinda Fahmi Zufriada

NIM: G94217118

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Rinda Fahmi Zufrida NIM: G94217118 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan.

Surabaya, 1 Juli 2021

Dosen Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Siti Musfiqoh' with a stylized flourish at the end.

Siti Musfiqoh, MEI
NIP: 197608132006042002

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Rinda Fahmi Zufrida NIM G94217118 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqosah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Jumat, 9 Juli 2021 dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Ilmu Ekonomi Syariah.

Majelis Munaqosah Skripsi

Penguji I

Siti Musfioqoh, M.El.
NIP. 197608132006042002

Penguji II

Dr. H. Muhammad Yazid, S.Ag, M.Si.
NIP. 197311171998031003

Penguji I

Deasy Tantriana, MM.
NIP. 198312282011012009

Penguji IV

Helmina Ardyanfitri, S.M., M.M.
NIP. 199407282019032025


Surabaya, 9 Juli 2021

Mengesahkan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya




Dr. H. Ah. Ali Arifin, MM
NIP. 1962121419930331002



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN**

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

**LEMBAR PERNYATAAN PERSetujuan PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : RINDA FAHMI ZUFRIDA
NIM : G94217118
Fakultas/Jurusan : FEBI/EKONOMI SYARIAH
E-mail address : rindafahmi@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

☒ Skripsi ☐ Tesis ☐ Desertasi ☐ Lain-lain (.....)
yang berjudul :

ANALISIS IMPLEMENTASI STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING DALAM

MENINGKATKAN MINAT MENABUNG PADA BMT MANDIRI SEJAHTERA

KARANGCANGKRING DUKUN GRESIK

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 30 Juli 2021

Pemlis

(Rinda Fahmi Zulfida)

DAFTAR ISI

Halaman

PERNYATAAN ORISINILITAS SKRIPSI	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	7
1.3. Rumusan Masalah	7
1.4. Tujuan Penelitian	8
1.5. Kegunaan hasil penelitian	8
1.6. Definisi operasional.....	9
1.7. Sistematika Skripsi	11
 BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	 13
2.1. Penelitian Sebelumnya.....	13
2.2. Landasan Teori.....	15
2.3. Kerangka Analisa	29
 BAB III METODE PENELITIAN	 31
3.1. Pendekatan Penelitian	31
3.2. Sumber Data.....	33

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Setiap perusahaan pada dasarnya telah menerapkan suatu strategi. Strategi merupakan cara untuk meraih kemenangan atau mencapai tujuan. Dengan menggunakan unsur-unsur seperti: ideology, politik, ekonomi, sosial-budaya guna mencapai tujuan yang sebelumnya sudah ditetapkan diawal. Terdapat berbagai macam ragam strategi yang dapat diterapkan dari satu industri ke industri lain, dari satu perusahaan ke perusahaan dan dari satu situasi ke situasi lain yang berbeda. Begitupun dengan lembaga keuangan, sehingga setiap lembaga keuangan mempunyai strategi sendiri yang berbeda dengan para pesaing.

Salah satu faktor terpenting untuk menunjang keberhasilan lembaga keuangan dalam persaingan adalah lingkungan (Nainggolan, 2018). Untuk itu lembaga keuangan perlu mengenali situasi lingkungan sekitar. Dunia bisnis mengalami persaingan yang ketat, sehingga lembaga keuangan harus dapat mempertahankan eksistensinya, dan harus berkembang dari tahun ke tahun. Dalam menghadapi persaingan yang ketat ini perusahaan dituntut harus memiliki strategi keunggulan bersaing yang tepat dalam menghadapi perubahan situasi pasar.

Hal yang harus dimiliki perusahaan agar tetap bisa bersaing dalam industri adalah perusahaan harus memiliki strategi keunggulan bersaing (Kerja, 2013). Dimana perusahaan memiliki suatu keunggulan yang berbeda dengan kompetitornya. Tidak jarang perusahaan satu dengan yang lainnya

[illegible]

BMT berperan penting untuk menggerakkan perekonomian rakyat, khususnya untuk usaha mikro. Adanya BMT guna membantu mengembangkan usaha mikro dan usaha kecil, khususnya dalam hal permodalan. Yang bisa disebut dengan pembiayaan. Disamping pembiayaan, BMT juga menghimpun dana dari masyarakat. Terutama masyarakat yang ada disekitar lokasi kantor BMT. Pada dasarnya prinsip BMT yaitu berusaha mengorganisasi usaha saling tolong menolong antar masyarakat pada suatu wilayah dalam masalah perekonomian.

Saat ini minat untuk berbisnis sangat besar, tidak sedikit usaha yang dijalankan oleh para pengusaha dibidang yang sama. Persaingan usaha dapat terjadi karena ketidakmampuan pebisnis sebelumnya untuk menciptakan produk atau jasa yang memang sedang dibutuhkan konsumen, Persaingan ini timbul karena ada kesempatan. Maka dari itu dapat disiasati dengan cara menciptakan produk yang lebih unggul dari pebisnis sebelumnya, produk yang berbeda dan yang memiliki karakter berbeda dengan produk sebelumnya yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Berlaku juga pada persaingan antar lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan non bank saat ini yang tidak dapat dihindari. Seperti ancaman pendatang baru, ancaman produk pengganti, ancaman profit yang lebih tinggi, bahkan mengetahui batas kemampuan kompetitornya, itulah yang terjadi dalam dunia persaingan usaha.

(Cahyani, 2016) berpendapat bahwa pada penyusunan perencanaan bisnis harus terdapat strategi keunggulan bersaing yang tidak lepas dari prinsip-prinsip ekonomi. Mengenai operasional perusahaan supaya bisa berjalan

(Cahyani, 2016) menjelaskan dalam jurnalnya yang berjudul “Strategi Bersaing dalam Berbisnis Secara Islam” untuk menghindari masalah yang dikarenakan persaingan tidak sehat maka Islam memberikan aturan-aturan rinci mengenai hal tersebut. Terdapat tiga unsur yang harus diperhatikan dalam membahas persaingan bisnis menurut Islam. Yang pertama adalah pihak-pihak yang bersaing, kedua adalah cara bersaing, dan yang ketiga produk (barang dan jasa) yang dipersaingkan.

[illegible]

perubahan sekecil apapun yang terjadi dari pesaing. Sehingga BMT dituntut harus bisa mempertahankan bisnisnya, harus tetap berkembang dari tahun ketahun. Salah satu usaha untuk menghadapi persaingan-persaingan yang sangat ketat, BMT Mandiri Sejahtera harus memiliki strategi yang berbeda dengan kompetitornya, BMT tidak akan berjalan dengan baik jika tidak didukung dengan strategi yang tepat.

Kondisi persaingan usaha saat ini semakin kompetitif, lembaga keuangan dituntut untuk menampilkan strategi yang dapat membentuk citra positif. Sehingga kepuasan pelanggan dapat tercipta, yang merupakan salah satu hal yang menjadi tujuan bagi setiap suatu lembaga keuangan. BMT dituntut berusaha menciptakan keunggulan agar tetap *survive* dalam persaingan. Karena persaingan dari lembaga keuangan hingga sesama BMT sangat ketat karena cukup ulet dan kreatif.

Begitupun dengan BMT Mandiri Sejahtera, untuk menangani persaingan bisnis yang semakin ketat BMT mandiri sejahtera telah menerapkan strategi untuk menjaga eksistensinya supaya tetap unggul didalam persaingan. Setiap tahun terjadi kenaikan jumlah nasabah yang signifikan dan dana pihak ketiga yang berasal dari simpanan anggota selalu bertambah setiap tahunnya. BMT Mandiri Sejahtera menjadi salah satu BMT terbesar yang ada di Jawa Timur, dan terus berkomitmen untuk menjadi koperasi profesional. Bahkan, jika dilihat pada situs web resmi BMT pada akhir 2017 aset yang dicatat koperasi tersebut mencapai Rp 140 miliar. Lokasi awal berdiri BMT Mandiri Sejahtera adalah di Gresik, seiring berjalannya waktu BMT Mandiri Sejahtera berhasil

mengembangkan sayap hingga ke Lamongan, Tuban, dan Bojonegoro. Saat ini sudah mempunyai 27 cabang yang tersebar dalam empat kota tersebut.

Peran keunggulan bersaing sangat penting dalam kinerja suatu lembaga keuangan. Keunggulan bersaing berasal dari banyaknya aktivitas perusahaan dalam mendesain, memproduksi, memasarkan, menyerahkan, dan mendukung produk atau jasa yang dihasilkan. Strategi keunggulan bersaing dapat diartikan sebagai kemampuan perusahaan untuk membuat produk atau penawaran layanan yang lebih dihargai oleh pelanggan dibandingkan dengan perusahaan yang bersaing. Dalam hal ini BMT Mandiri Sejahtera harus mampu menunjukkan kualitas yang lebih tinggi dibanding dengan pesaing yang lainnya dan harus ada bukti nyata dalam setiap program, tidak hanya menarik dalam penawaran saja (Ningrum, 2016).

Keberhasilan BMT Mandiri Sejahtera dalam mengembangkan usahanya tidak terlepas dari strategi yang diterapkan, dibutuhkan strategi keunggulan bersaing untuk lebih meningkatkan lagi dominasi yang sudah dimiliki oleh BMT. Keberhasilan penerapan strategi keunggulan bersaing bisa dilihat dari seberapa banyak minat nasabah untuk menitipkan uangnya di BMT Mandiri Sejahtera. sehingga berdampak pada peningkatan jumlah dana *funding*. Strategi tersebut dimaksudkan agar mampu bersaing dalam persaingan dengan sesama BMT. Berangkat dari fenomena diatas, maka penulis merasa tertarik untuk meneliti bagaimana “analisis implementasi strategi keunggulan bersaing dalam meningkatkan minat menabung pada BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Dukun Gresik”

Dari penelitian yang akan dilakukan ini diharapkan memperoleh hasil yang dapat memberikan fakta akan pentingnya strategi keunggulan bersaing. Dan diharapkan dari kajian implementasi strategi keunggulan bersaing untuk meningkatkan minat menabung dapat menjadi kontribusi bagi KSPPS BMT Mandiri Sejahtera dalam merumuskan pengembangan strategi bisnis dan untuk lebih meningkatkan lagi strategi keunggulan bersaing tersebut.

1.6.1. Implementasi

Pengertian implementasi berdasarkan (KBBI, 2020) yaitu pelaksanaan atau penerapan. Merupakan sebuah kegiatan yang dilakukan sesuai dengan perencanaan dan mengacu pada aturan tertentu untuk mencapai tujuan kegiatan. Implementasi berarti menerapkan rencana atau konsep kegiatan yang sudah dirancang terlebih dahulu. Tujuan implementasi secara teknis berarti menguji penerapan kebijakan yang tertuang dalam rencana-rencana yang telah disusun.

1.6.2. Strategi Keunggulan Bersaing

Keunggulan bersaing atau *competitive advantage* adalah aspek penting perusahaan untuk bersaing, sehingga tidak bisa diabaikan untuk keberlangsungan suatu usaha. Keunggulan bersaing pada dasarnya tumbuh dari nilai atau manfaat yang dapat diciptakan perusahaan bagi para pembelinya dan perusahaan harus mengeluarkan biaya lebih untuk menciptakannya. Sedianya nilai atau manfaat inilah yang dibayar oleh pembeli, dan nilai yang utama berasal dari penawaran harga yang lebih rendah dari pada harga kompetitor untuk manfaat yang sama atau penawaran manfaat berbeda melebihi harga yang ditawarkan (Porter, 1994).

Keunggulan bersaing adalah Sesuatu yang memungkinkan sebuah perusahaan mendapatkan profit yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan rata-rata profit yang didapatkan oleh pesaing. Semakin efektif keunggulan bersaing yang dimiliki perusahaan maka semakin maksimal profit yang diperoleh perusahaan dan begitu pula sebaliknya.

1.6.3. Minat

Pengertian minat menurut (Philip Kotler, 2012) adalah suatu keinginan yang terbentuk dari budaya dan kepribadian. Perilaku seseorang yang dapat diarahkan untuk cenderung memperhatikan objek tertentu atau melakukan aktivitas tertentu yang didorong oleh perasaan senang karena dianggap dapat mendatangkan manfaat bagi dirinya.

1.7. Sistematika skripsi

Sistematika penulisan dalam penelitian kualitatif ini mencakup 5 bab yang masing-masing berkaitan satu sama lain. Menyesuaikan dengan buku pedoman penulisan proposal skripsi. Penulis mencoba menguraikannya secara singkat dan jelas, yaitu:

Bab I Pendahuluan. Terdapat 7 sub bab diantaranya menguraikan tentang Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, Rumusan Masalah, tujuan penelitian, Kegunaan Hasil Penelitian, Definisi Operasional, Sistematika Pembahasan.

Bab II Kerangka Teoritis. Didalamnya memuat teori dan penelitian-penelitian terdahulu yang bisa dijadikan acuan atau tolak ukur dari penelitian yang dilakukan. Pada bab ini dijelaskan teori yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti.

Bab III Metode Penelitian. yang mencakup pendekatan metode penelitian, lokasi penelitian, sumber data yang dibutuhkan penelitian. Teknik pengumpulan data dan teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian skripsi ini.

Bab IV Data Penelitian. Memaparkan tentang hasil penelitian berisi deskripsi data. Deskripsi data harus jelas dan lengkap sesuai dengan yang terdapat di lapangan. Seperti gambaran umum mengenai BMT Mandiri Sejahtera, produk-produk *funding* yang paling diminati, laporan keuangan BMT Mandiri Sejahtera.

Bab VI Penutup. Isi Dalam bab ini adalah mengenai kesimpulan atas hasil penelitian dan saran dari peneliti. Saran ditujukan kepada pembaca dan BMT Mandiri Sejahtera yang didalamnya memuat masukan mengenai strategi keunggulan bersaing

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Sebelumnya

Jumlah nasabah pada suatu lembaga keuangan khususnya BMT dapat ditingkatkan dengan menerapkan strategi keunggulan bersaing. Seperti penelitian yang dilakukan oleh (Siregar, 2017) dalam penelitiannya pada Bank Sumut Cabang Syariah Padang Sidempuan, tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi dan upaya yang dilakukan oleh Bank Sumut Cabang Syariah Padang Sidempuan dalam meningkatkan jumlah nasabah. Dapat disimpulkan hasil dari penelitian ini adalah bahwa Bank Sumut Cabang Syariah Padang Sidempuan dalam menciptakan keunggulan bersaing dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah adalah dengan menerapkan strategi fokus, diantaranya adalah dengan bagi hasil pembiayaan yang lebih murah jika dibandingkan dengan perbankan syariah lainnya maupun dengan bank konvensional, pelayanan yang baik sehingga timbul rasa percaya nasabah terhadap bank, menerapkan sistem jaringan online dari strategi ini dapat memudahkan nasabah untuk menikmati berbagai fasilitas bank dari rumah, Bank Sumut Cabang Syariah Padang Sidempuan juga menyediakan fasilitas berupa kendaraan operasional melalui *mobile branch* yaitu pelayanan bank dengan mendatangi nasabah secara langsung. Serta terdapat ATM bagi nasabah yang ingin tarik tunai sehingga mempermudah nasabah dalam bertransaksi.

Penelitian sama lainnya dilakukan oleh (Falah, 2011) dalam skripsinya yang berjudul Implementasi Strategi Bersaing Dalam Menarik Minat Nasabah (Studi Pada Bank Rakyat Indonesia Cabang Malang). Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi bersaing yang diterapkan BRI Syariah Cabang Malang dalam memasarkan produknya adalah strategi fokus diferensiasi melalui strategi jemput bola atau bisa juga disebut dengan grebek pasar dalam upayanya untuk memaksimalkan penjualannya. Upaya lain yang dilakukan oleh BRI Syariah Cabang Malang adalah dengan mengurangi keragaman dan menambah kompleksitas dengan strategi pemasaran *Moment Of Truth (MOT)*, meliputi *Remote MOT*, *Human MOT*, *Telephon MOT*.

Penelitian lainnya juga dilakukan oleh (Putri et al., 2019) dengan judul “Strategi Meningkatkan Minat Menabung Di Bank Syariah Melalui Penerapan Religiusitas” Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui religiusitas masyarakat Indonesia dalam semua aspek terutama dalam cara masyarakat mengelola keuangan, sehingga dapat memengaruhi pilihan tempat atau bank untuk menabung. Hasil penelitian ini adalah (1) Berdasarkan temuan penelitian menunjukkan bahwa Religiusitas masyarakat di lingkungan Bank Syariah Mandiri KCP Antapani Bandung sudah dalam kategori sangat baik. (2) Berdasarkan temuan penelitian menunjukkan bahwa Minat menabung masyarakat di Lingkungan Bank Syariah Mandiri KCP Antapani Bandung sudah dalam kategori baik.

Strategi menurut Stephanie K. Marrus dalam (Umar, 2001), bahwa strategi merupakan suatu proses yang menjadi penentuan rencana yang dibuat oleh para pemimpin puncak untuk proyek jangka Panjang perusahaan, dengan disertai susunan bagaimana cara supaya tujuan tersebut dapat dicapai. Strategi bersifar *incremental* yang artinya strategi akan terus meningkat dan berubah sesuai dengan sudut pandang yang diharapkan pelanggan dimasa depan. Strategi dimulai dari apa yang akan terjadi dimasa depan, bukan apa yang sudah terjadi.

2.2.1. Strategi Keunggulan Bersaing

b. Strategi Keunggulan Bersaing

[illegible]

benefit dari sebuah perusahaan yang menjalin hubungan Kerjasama untuk menciptakan keunggulan bersaing yang lebih efektif dalam pasarnya. Keunggulan bersaing akan tumbuh dari nilai-nilai manfaat yang sengaja diciptakan oleh perusahaan untuk para pembelinya. Pada umumnya pelanggan lebih memilih membeli produk yang mempunyai nilai lebih rendah dari yang diinginkan atau diharapkannya. Akan tetapi, nilai tersebut juga akan dibandingkan dengan harga yang ditawarkan.

Kemudian dalam penelitian (Kerja, 2013) mengenai strategi keunggulan bersaing, bahwa kompetitif (*Competitive Advantage*) merupakan segala sesuatu yang dilakukan dengan sangat baik oleh sebuah perusahaan dibanding dengan pesaingnya. Suatu perusahaan dapat melaksanakan sesuatu yang berbeda sedangkan perusahaan yang lainnya tidak dapat melaksanakan suatu hal tersebut, dimana hal itu merupakan apa yang sedang diinginkan pesaingnya. Demikian adalah gambaran keunggulan bersaing. Bagi perusahaan, memiliki dan memelihara keunggulan bersaing sangat penting untuk menunjang kesuksesan jangka panjang dari suatu perusahaan. Keunggulan bersaing umumnya hanya dapat bertahan untuk periode tertentu karena ditiru oleh pesaingnya, sehingga banyak pesaing yang menggunakan strategi yang sama.

Banyak strategi yang bisa diterapkan untuk mendapatkan keunggulan bersaing. Salah satunya strategi bersaing Michael Porter,

dan juga strategi keunggulan bersaing yang diajarkan oleh Rasulullah saw.

2.2.2. Strategi Keunggulan Bersaing Menurut Michael Porter

Indikator strategi keunggulan bersaing menurut Michael Porter ada tiga, yaitu:

a. *Cost Leadership*

Perusahaan yang unggul dalam produksi yang prosesnya berbiaya rendah bisa mengandalkan keunggulan biaya rendah untuk menawarkan harga yang lebih rendah pula, atau untuk menikmati labah yang lebih tinggi. Dengan ini suatu perusahaan dapat secara efektif bertahan dalam perang harga, dapat menyerang lawan dengan harga yang lebih rendah guna merebut pangsa pasar. (Amir, 2012)

Saat strategi keunggulan biaya diterapkan Perusahaan akan memperoleh manfaat yang sangat besar. Pertama pada saat penentuan harga penjual dapat menentukan harga lebih rendah tetapi masih bisa mendapatkan margin yang memadai dibanding dengan pesaing yang menetapkan harga sama dengan biaya produksi yang lebih tinggi. Kedua, biaya rendah memungkinkan untuk menjadi hambatan bagi pesaing potensial yang ingin memasuki industri yang sama. (Solihin, 2012)

Menurut (Hutabarat & Husein, 2006) Dalam pelaksanaannya strategi keunggulan harga/biaya mempunyai risiko, yang menyebabkan

- 1) Adanya perubahan teknologi, yang dapat menyebabkan investasi atau pengalaman masa lalu menjadi tidak bermanfaat atau hilang.
- 2) Pendetang baru atau pesaing meniru/menjiplak pengalaman biaya rendah.
- 3) Produk tidak terlalu berkembang, karena terlalu fokus kepada biaya yang rendah, sehingga (cenderung) kurang mampu/menyadari pentingnya perubahan produk.
- 4) Inflasi, sehingga tidak bisa bersaing dengan pesaing yang menerapkan strategi diferensiasi.
- 5) Minat pembeli berubah ke hal-hal pembeda (diferensiasi).

Strategi diferensiasi dibuat dengan tujuan untuk menarik pelanggan yang memiliki sensitifitas khusus untuk satu atribut produk. Suatu atribut dapat menjadi sarana pemasaran dimana perusahaan menyampaikan citranya akan keunggulan, fitur yang dimiliki serta jaringan yang mendukungnya. Oleh karena itu, iklan memainkan peran yang penting bagi pembangunan dan penentuan elemen yang berbeda dari merek suatu perusahaan. (Pearce & Robinson, 2009)

[illegible]

industri. Perusahaan dapat membebankan harga ekstra (premium) bagi produknya dari keunikan tersebut. Tetapi di sisi lain, loyalitas merek bagi sekelompok konsumen akan membuat konsumen tidak mau beralih ke produk atau perusahaan lain. (Amir, 2012)

Strategi diferensiasi juga dapat dilakukan oleh perusahaan dengan menciptakan persepsi terhadap nilai tertentu pada konsumennya misalnya; persepsi terhadap keunggulan kinerja produk, persepsi inovasi produk, dan pelayanan yang lebih baik. (Rangkuti, 2006)

Saat perusahaan memutuskan untuk menggunakan strategi diferensiasi maka diferensiasi yang diterapkan oleh perusahaan dapat berasal dari produk itu sendiri, sistem yang digunakan untuk mengantar pesanan, pendekatan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan, dan lain-lain. Dari manapun sumber diferensiasi yang dilakukan perusahaan, semua tergantung kepada keputusan pelanggan, apabila pelanggan menganggap diferensiasi yang dilakukan perusahaan merupakan sesuatu yang berharga maka pelanggan akan bersedia membayar produk yang ditawarkan oleh perusahaan dengan harga yang lebih tinggi dibanding produk pesaing. (Solihin, 2012)

Saat perusahaan berada pada posisi mengembangkan “*differentiation*” perusahaan harus mengingat dengan baik tentang satu hal, yaitu “janganlah ingin berbeda, hanya karena perbedaan itu sendiri”. Perusahaan berbeda, karena perbedaan itu memang bermanfaat untuk konsumen dan menguntungkan perusahaan. Untuk itu (Amir, 2012)

1) Menguntungkan perusahaan posisi “*Positioning*” yang perusahaan jalankan, hasil akhirnya harus menguntungkan perusahaan itu sendiri.

2) Penting bagi konsumen ketika perbedaan yang perusahaan tonjolkan dianggap penting oleh konsumen, dengan sendirinya ia akan membeli produk perusahaan (karena seharusnya menguntungkan).

3) Dapat dikomunikasikan kekhasan yang istimewa, tidak ada artinya ketika ia sulit untuk dikomunikasikan. Untuk menyampaikan perbedaan pada konsumen dapat melalui; iklan, promosi penjualan, sampai dengan desain, kemasan produk, logo, karakter huruf, serta jingle iklan.

4) Tidak mudah untuk ditiru Sedapat mungkin, buatlah perbedaan yang memang sulit ditiru pesaing. Biasanya sebuah konsep yang berhasil termasuk *positioning* akan ditiru oleh pesaing. Meskipun ini cukup sulit, tapi paling tidak kita telah mengarah kesana.

Kebutuhan dari segmen pasar tertentu dapat dipenuhi dengan adanya strategi fokus, baik strategi fokus yang didasarkan pada biaya rendah maupun diferensiasi. Perusahaan yang menerapkan strategi fokus maka akan bersedia untuk melayani wilayah-wilayah geografis yang

terisolasi. Perusahaan yang menerapkan strategi fokus memperoleh laba dari ketersediaannya untuk melayani segmen pelanggan yang biasanya diabaikan atau dipandang sebelah mata. (Pearce & Robinson, 2009)

Strategi fokus terbagi menjadi dua macam yaitu; fokus pada biaya dan fokus pada diferensiasi. Fokus pada biaya ini merupakan bagaimana cara agar perusahaan membuat efisien biayanya, tapi sekaligus juga mencari ceruk pasar tertentu yang tidak menunggu pemimpin pasar (*market leader*). Fokus pada diferensiasi, strategi ini menyoroti sekelompok pasar tertentu, segmen lini produk tertentu, atau geografis tertentu. (Amir, 2012)

Bila perusahaan memilih strategi ini, maka perusahaan akan satu atau beberapa kelompok segmen tertentu dalam suatu industri, kemudian perusahaan akan mengembangkan strategi yang sesuai dengan segmen tersebut, yang tidak bisa dilayani oleh para pesaing yang memiliki cakupan pasar lebih luas. Saat strategi ini dioptimalkan penerapannya maka akan memperoleh keunggulan kompetitif pada segmen pasar tertentu meskipun mereka tidak memiliki keunggulan kompetitif dalam industri secara keseluruhan. (Solihin, 2012)

2.2.3. Strategi Keunggulan Bersaing Menurut Islam

(Yusanto & Widjajakusuma, 2002) menjelaskan dalam bukunya yang berjudul “Menggagas Bisnis Islami” bahwa, strategi bersaing dalam Islam memberikan aturan-aturannya yang rinci untuk menghindarkan munculnya permasalahan akibat praktik persaingan yang tidak sehat.

a. Pihak-pihak yang bersaing

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ دَلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ ۚ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ

Keyakinan bahwa rezeki semata-mata datang dari Allah SWT akan menjadi kekuatan ruhiyah bagi seorang pembisnis muslim. Dari keyakinan ini akan menjadi landasan manusia untuk selalu memiliki sikap tawakal yang kokoh dalam berbisnis. Dalam berbisnis segala sesuatu akan disandarkan kepada Allah. Jikalau dalam bisnisnya memenangkan persaingan, ia akan bersyukur. Sebaliknya, ketika terpuruk saat bersaing, ia akan bersabar. Pada intinya, segala keadaan ia hadapi dengan sikap positif tanpa meninggalkan hal-hal prinsip yang telah Allah perintahkan kepadanya.

وَجَعَلْنَا اللَّيْلَ لِبَاسًا (١٠) وَبَنَيْنَا فَوْقَكُمْ سَبْعًا شِدَادًا (١١)

“Dan Kami jadikan malam sebagai pakaian. Dan Kami jadikan siang untuk mencari penghidupan.” (Departemen Agama)

Dalam Qur“an Surat an-Naba“ 10-11 dijelaskan bahwa kerja, agama Islam memerintahkan kepada setiap muslim memiliki etos kerja yang tinggi, sebagaimana Allah memerintahkan umatnya untuk berlomba-lomba dalam kebaikan. Dengan landasan ini, persaingan tidak lagi diartikan

Dalam Qur'an Surat an-Naba' 10-11 dijelaskan bahwa kerja, agama Islam memerintahkan kepada setiap muslim memiliki etos kerja yang tinggi, sebagaimana Allah memerintahkan umatnya untuk berlomba-lomba dalam kebaikan. Dengan landasan ini, persaingan tidak lagi diartikan

b. Cara bersaing

Berbisnis merupakan sebuah bagian kegiatan dari muamalah karena itu bisnis selalu berhubungan dengan hukum-hukum yang mengatur tentang masalah muamalah. Pada praktiknya dalam berbisnis, manusia menghalalkan segala cara.

memenangkan persaingan, hal ini harus dihilangkan karena bertentangan dengan prinsip-prinsip muamalah.

Dalam kegiatan sehari-hari pebisnis akan berinteraksi dengan pihak-pihak seperti rekan bisnis maupun pesaing. Sebagai hubungan interpersonal, seorang pebisnis muslim harus selalu memberikan pelayanan terbaik serta maksimal kepada mitra bisnisnya. Hanya saja, tidak mungkin bagi pebisnis muslim mengartikan bahwa pelayanan terbaik itu memberikan “servis” dengan hal yang dilarang syariah.

Misalnya pemberian suap untuk melancarkan negoisasi, atau dengan memberikan umpan perempuan, sebagaimana hal tersebut menjadi hal yang lumrah dilakukan dalam praktik bisnis sekarang, padahal jelas telah dilarang syariat. Dalam berhubungan dengan rekan bisnis, setiap pebisnis muslim harus memperhatikan hukum-hukum Islam yang berkaitan dengan akad-akad bisnis. Akad yang digunakan saat bertransaksi harus sesuai dengan kenyataan yang ada. Misalnya, saat memberikan sampel produk yang diberikan adalah produk dengan kualitas yang sangat baik, padahal yang dikirimkan itu memiliki kualitas jelek.

Rasulullah saw. memberikan contoh bagaimana cara bersaing dengan baik. Rasul tidak pernah berusaha menghancurkan dagangan pesaing. meskipun begitu, bukan berarti Rasulullah tidak berusaha untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya, yang rasul lakukan adalah dengan memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya

Sementara itu, Negara harus mampu menjamin terciptanya system yang kondusif dalam persaingan. Pemerintah tidak diperkenankan fasilitas khusus pada seorang atau sekelompok pebisnis tentang teknologi, informasi pasar, pasokan bahan baku, hak monopoli, atau penghapusan pajak.

Beberapa keunggulan produk yang dapat dijadikan sarana untuk meningkatkan daya saing adalah sebagai berikut:

Produk usaha bisnis yang dipersaingkan semua harus halal baik barang maupun jasa. Spesifikasinya harus sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen untuk menghindari penipuan, kualitas terjamin dan berdaya saing.

Bila ingin memenangkan sebuah persaingan, maka harga barang atau jasa harus kompetitif. Dalam hal ini tidak diperkenankan membanting harga dengan tujuan menjatuhkan pesaing.

3) Tempat

Tempat harus baik, bersih, sehat dan nyaman agar dapat menarik pelanggan.

4) Pelayanan

Pelayanan harus diberikan dengan baik, ramah, tapi tidak boleh dengan mendekati maksiat.

5) Layanan purna jual

Layanan purna jual ini merupakan servis yang diberikan kepada konsumen untuk sesuai akad yang telah disepakati.

2.2.4. Implementasi

Strategi keunggulan bersaing diatas tidak akan berjalan jika tidak diterapkan atau diimplementasikan, (Alam, 2013) pada jurnalnya menjelaskan bahwa implementasi strategi atau penerapan strategi merupakan jumlah keseluruhan aktivitas dan pilihan yang dibutuhkan untuk dapat menjalankan perencanaan strategis. Pada tahap ini adalah waktu dimana strategi yang sudah matang akan diubah menjadi tindakan melalui program, anggaran, dan prosedur. Implementasi merupakan kunci sukses keberhasilan strategi bersaing, walaupun implementasi baru dipertimbangkan setelah strategi dirumuskan.

Pemilihan penerapan strategi yang tepat tentu sangat diperlukan BMT sebagai sebuah perusahaan. Dengan cara mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan ekonominya. Tujuan kegiatan tersebut guna meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha mikro. Kegiatan

Sebelum rencana diimplementasikan perlu diperhatikan aspek-aspek berikut: harus menentukan sasaran dari rencana implementasi, harus menetapkan tanggung jawab tentang apa yang perlu dilakukan dan oleh siapa, membuat jadwal implemetasi, serta alokasi sumber daya (memastikan apa yang dibutuhkan, berapa banyak yang sudah dimiliki, dan bagaimana mendapatkan apa yang dibutuhkan tersebut. Menurut (Subarsono, 2011) dalam buku Analisis Kebijakan Publik, implementasi merupakan kegiatan yang berhubungan dengan penyelesaian suatu rencana atau konsep pekerjaan dengan menggunakan sarana atau alat guna mencapai tujuan yang diinginkan.

Implementasi strategi keunggulan bersaing ini merupakan suatu upaya yang dilakukan oleh BMT Mandiri Sejahtera guna menarik minat nasabah untuk menabung. Dimana penerapan strategi keunggulan bersaing ini adalah cara bagaimana BMT mampu membuat masyarakat sekitar mempercayakan dana yang dimiliki untuk dititipkan di BMT.

Dalam penerapan strategi keunggulan bersaing diharapkan dapat menarik minat menabung nasabah. Secara etimologi pengertian minat menurut (Poerwadarminta, 2005) adalah perhatian, kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu keinginan. Sedangkan menurut istilah menurut (Pratiwi, 2017) dalam jurnalnya, ialah suatu perangkat

Dalam penerapan strategi keunggulan bersaing diharapkan dapat menarik minat menabung nasabah. Secara etimologi pengertian minat menurut (Poerwadarminta, 2005) adalah perhatian, kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu keinginan. Sedangkan menurut istilah menurut (Pratiwi, 2017) dalam jurnalnya, ialah suatu perangkat

Nasabah menurut (KBBI, 2020) adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan). Nasabah juga bisa disebut sebagai pelanggan, yaitu orang yang membawa keinginannya kepada kita dan tugas kita untuk memenuhi apa yang diinginkan sehingga menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Seperti beberapa pengertian yang telah dikemukakan di atas, minat erat kaitannya dengan perasaan senang dan minat bisa ada karena sikap senang kepada sesuatu. Minat timbul karena dalam diri seseorang muncul perasaan senang dan tertarik sehingga seseorang selalu

memerhatikan dan mengingat secara terus menerus. Oleh sebab itu minat dapat memengaruhi perbuatan yang dilakukan seseorang. Timbulnya minat dalam diri seseorang maka minat dapat memusatkan atau mengarahkan seluruh aktivitas fisik maupun psikisnya ke arah yang diminatinya. Seperti contohnya masyarakat yang mempunyai kelebihan dana dan berniat menyimpang uangnya mereka menabung pada BMT Mandiri sejahtera karena memang mereka senang dengan pelayanan atau keuntungan-keuntungan yang didapatkan sehingga mereka memerhatikan, mengingat, dan memercayakan uangnya untuk disimpan dan dikelola oleh BMT Mandiri Sejahtera.

2.3. Kerangka Analisa



Dari kerangka konseptual diatas dapat dijelaskan bahwa Mekanisme implementasi strategi keunggulan bersaing dalam meningkatkan minat menabung studi kasus pada BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Dukun Gresik akan melibatkan dua pihak dalam pelaksanaannya. Yakni pihak BMT Mandiri Sejahtera dan nasabah yang akan menabung atau pemilik modal yang akan bekerjasama.

Dalam kegiatan operasional BMT Mandiri Sejahtera menerapkan strategi keunggulan bersaing menurut Michael Porter dan strategi keunggulan bersaing menurut Yusanto dan Wijaya Kusuma, yang mana strategi tersebut berdasarkan syariat Islam yang terinspirasi dari cara berdagangnya Rasullulah pada zama dahulu. Dalam strategi keunggulan bersaing yang dikemukakan oleh Michael porter ada tiga komponen yaitu harga atau *cost leadership*, diferensiasi, dan fokus. Begitupun menurut islam, terdapat tiga komponen juga, yaitu: pihak yang bersaing, cara bersaing, dan barang yang dipersaungkan.

Strategi keunggulan bersaing dari kedua tokoh diatas akan diterapkan bersama-sama. Strategi Michael porter akan diterapkan dengan prinsip Islam. Kemudian perlu dianalisis kembali Apakah dalam pelaksanaannya penerapan strategi keunggulan bersaing menurut Michael porter dan menurut islam dapat menarik minat menabung nasabah atau tidak.

Penelitian ini bertujuan untuk mengungkap data secara valid mengenai permasalahan yang dibahas dan guna menganalisis data yang telah diperoleh yang kemudian dapat menjawab permasalahan.

Menurut Whitney dalam (Tarjo, 2019) metode deskriptif merupakan cara untuk mencari fakta dengan interpretasi yang tepat. Metode deskriptif juga dinamakan studi kasus, sehingga saat proses penelitian harus melihat hubungan antara satu faktor dengan faktor yang lainnya. Dalam mengumpulkan data menggunakan Teknik wawancara untuk membuat prediksi serta mendapatkan gambaran dari implikasi suatu masalah yang sedang diteliti.

Metode penelitian kualitatif adalah metode pengumpulan data yang berlatar belakang alamiah untuk menafsirkan fenomena yang terjadi dengan metode-metode tertentu. Yang temuannya akan digambarkan secara naratif. Penelitian ini tidak menggunakan statistik, tetapi melalui pengumpulan data, jika data sudah terkumpul akan dilanjutkan dengan menganalisis, kemudian diinterpretasikan. Metode penelitian kualitatif banyak digunakan dalam penelitian yang berbasis sosial (Albi Anggito, 2018)

Metode pendekatan Deskriptif Kualitatif merupakan metode pengolahan data dengan cara menganalisis faktor-faktor yang berhubungan dengan objek penelitian dengan penyajian data secara lebih mendalam terhadap objek penelitian (Aan Prabowo, Heriyanto, S.Sos., 2013) Peneliti akan melakukan observasi ke BMT Mandiri Sejahtera guna mengumpulkan

3.2.1. Data primer

3.2.2. Data Sekunder

[illegible]

(Rahmat, 2009) dalam jurnalnya menyebutkan bahwa wawancara merupakan alat untuk memeriksa ulang atau pembuktian terhadap informasi atau keterangan yang diperoleh sebelumnya. (Soegijono, 1993) Mengungkapkan bahwa dalam wawancara terdapat dua pihak yang kedudukannya berlainan, pihak satu sebagai pencari informasi dan lainnya sebagai responden atau pemberi informasi. Wawancara terbagi dalam dua jenis, yang pertama wawancara tak berstruktur, yaitu wawancara yang mengacu pada pedoman wawancara. Yang kedua wawancara tak berstruktur, yaitu wawancara yang tidak mengacu pada pedoman wawancara. Cara pewawancara dalam bertanya juga harus diperhatikan, seperti: tidak menyimpang dari topik, tidak memberi saran tentang jawaban, memberi jeda, dan lain-lain.

[illegible]

- A. Bapak Suntiaji, selaku kabag pemasaran BMT Mandiri Sejahtera
- B. Ibu Salima, selaku pegawai pemasaran BMT Mandiri Sejahtera.
- C. Ibu Khotim, selaku kabag operasional BMT Mandiri Sejahtera.
- D. Ibu Sulistiyowati, selaku nasabah BMT Mandiri Sejahtera.
- E. Ibu Munifah, selaku nasabah BMT Mandiri Sejahtera
- F. Ibu Yuni, selaku nasabah BMT Mandiri Sejahtera
- G. Ibu Cicik, selaku nasabah BMT Mandiri Sejahtera

[illegible]

Metode lain yang digunakan dalam penelitian kualitatif adalah metode dokumentasi. Metode ini dapat dikategorikan sebagai jenis data sekunder. Selain data bersumber dari manusia human resources yang didapat melalui observasi dan wawancara, sumber data juga bisa didapatkan melalui dokumen-dokumen tertulis yang resmi ataupun tidak resmi. Dokumentasi ini berupa informasi yang tersaji dalam bentuk buku, dokumen, arsip, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat menunjang data penelitian (Sugiyono, 2015). Pada dasarnya metode dokumentasi merupakan metode yang digunakan untuk menelusuri data historis, sebagai rangkaian untuk mengumpulkan data dari fenomena atau peristiwa yang berkaitan dengan penelitian.

3.4.1. Reduksi

Reduksi data berlangsung selama kegiatan penelitian dilaksanakan. Mulai dari pengumpulan proposal, saat menentukan kerangka konseptual, pengumpulan data, sampai laporan akhir penelitian selesai disusun (Yusuf, 2014). Reduksi merupakan proses memilah data yang diperlukan dan data yang tidak diperlukan dalam penelitian. Kemudian disederhankan lalu dihubungkan dengan tema yang diangkat. Dalam penelitian ini akan dilakukan analisis dari hasil wawancara ataupun observasi dengan pihak terkait implementasi strategi keunggulan bersaing dan minat menabung pada BMT Mandiri Sejahtera.

Menurut (Fitrah & Luthfiyah, 2017) data dalam penelitian kualitatif dapat disajikan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya. Umumnya data disajikan dalam teks naratif supaya lebih mudah memahami apa yang terjadi. Dalam Langkah ini peneliti Menyusun data yang relevan sesuai kerangka pemaparan yang telah direncanakan dengan rumusan masalah sehingga informasi yang diperoleh akan mudah menjawab permasalahan dalam suatu penelitian.

Langkah terakhir dalam proses pengolahan data adalah penarikan kesimpulan. (Morrison, 2019) menyebutkan penarikan kesimpulan

Kesimpulan atau verifikasi awal masih bersifat sementara, sehingga dapat berubah jika tidak ditemukan bukti-bukti yang mendukung. Tapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang akurat, maka kesimpulan tersebut dapat dikatakan kesimpulan yang kredibel dan dapat digunakan. Kesimpulan akan terus dicari kebenarannya selama penelitian berlangsung. Kesimpulan dapat berubah melalui analisis sepintas selama proses penulisan laporan, tinjauan ulang atau tukar pikiran antar teman sejawat. Verifikasi data juga dilakukan dengan cara meminta pertimbangan dari pihak-pihak lain yang berkaitan dengan penelitian tersebut. Atau dengan cara membandingkan dengan penelitian tertentu dan dari sumber yang lainnya. Selanjutnya peneliti menarik kesimpulan akhir untuk mengungkapkan temuan-temuannya (Mardawani, 2020).

Data akan sulit diolah apabila metode analisis belum dirumuskan dengan baik. Maka dari itu perlu adanya proses analisis data. Dalam proses analisis data ada beberapa tahap yang harus dilakukan seperti menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, hasil observasi, dan dokumentasi. Mengklasifikasikan hal-hal yang dianggap penting untuk dipelajari sebagai bahan membuat kesimpulan. Sehingga kesimpulan akan mudah dipahami oleh peneliti pribadi maupun pembaca. Proses analisis data

3.5.1. Metode analisis induktif

[illegible]

HASIL PENELITIAN

4.1. Gambaran Umum KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Dukun Gresik

4.1.1. Profil KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Dukun Gresik

Lembaga keuangan KSSPS BMT Mandiri Sejahtera pada awal pendiriannya bernama Koperasi BMT KUBE Sejahtera (Kelompok Usaha Bersama), yang berdiri pada tanggal 03 April 2005. Lembaga keuangan ini adalah lembaga keuangan Syariah, karena dalam operasionalnya koperasi BMT KUBE Sejahtera menggabungkan antara dua bidang yaitu bidang Baitul Maal dan bidang Tamwil. Merupakan lembaga keuangan non-bank yang berbadan hukum koperasi yang termasuk dalam Program Binaan Direktorat BSFM Dirjen Banjamsos DEPSOS RI dan bekerjasama dengan PINBUK.

Modal awal pendirian koperasi didapat dari dana hibah Depsos sebesar Rp.125.000.000. Dan dana sebesar Rp.25.000.000 dari pendiri yang kemudian disalurkan kepada 10 keompok usaha bersama. Pada saat itu Koperasi BMT Kube memiliki 38 anggota. Mulai berbadan hukum di wilayah kabupaten Gresik pada tanggal 13 Juni 2006 dengan No.03.BH/403.62/VI/2006. Selanjutnya pada 20 Oktober 2011 beralih bina ke Provinsi Jawa Timur dan berganti nama menjadi Koperasi BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur (P2T/39/09.06/X/2011).

KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangangkring Dukun Gresik
berada di Jl. Raya Pasar Kliwon 01/01 Karangangkring, Dukun, Gresik
Jawa Timur. Dengan jam operasional sebagai berikut:

No.	Hari	Jam
1.	Senin	08.00-14.00
2.	Selasa	08.00-14.00
3.	Rabu	08.00-14.00
4.	Kamis	08.00-14.00
5.	Jumat	08.00-11.00
6.	sabtu	08.00-13.00

Tabel 1. Jam operasional

4.1.2. Visi dan Misi KSSPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Dukun Gresik

a. Visi

Menjadi keuangan Mikro Syari'ah yang sehat, yang berkembang dan terpercaya, yang mampu melayani anggota masyarakat sekitar berkehidupan salam, penuh keselamatan, kedamaian dan kesejahteraan.

b. Misi

Mengembangkan Koperasi BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur sebagai sarana gerakan pemberdayaan dan keadilan, sehingga terwujud kualitas masyarakat disekitar Koperasi BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur yang salam, penuh keselamatan, kedamaian dan kesejahteraan.

17.	Montong	Jl. Montongsekar, Montong, Tuban.	085706311095
18.	Merak urak	Jl. Raya Pasar Merak Urak (Timur Pasar) Ds. Sambonggede, Merak Urak.	085706311102
19.	Sukodadi	Jl. Raya Panglima Sudirman 02/03 (Pasar Sukodadi), Sukodadi, Lamongan.	085856430461
20.	Kantor kas banjarwati	Jl. Raya Daendels (Pasar Wage Banjarnayar), Paciran, Lamongan.	085855656009
21.	Blimbing	Jl. Raya Daendels, Blimbing, Paciran, Lamongan.	085607504873
22.	Sugio	Jl. Raya Pasar Sugio, Sugio, Lamongan.	085607504873
23.	Pangean	Jl. Raya Pasar Pangean, Maduran, Lamongan.	085785876722
24.	Sumber rejo	Jl. Raya Pasar Sumber Rejo, Sumber Rejo, Bojonegoro.	085807177051
25.	Blawi	Jl. Raya Pasar Blawi, Ds. Blawi, Kec. Karang Binangun, Lamongan.	082272007349
26.	Baureno	Jl. Raya Bojonegoro - Babat, Ds. Baureno, Kec. Baureno, Bojonegoro.	085807431389
27.	Tlogo pojok	Jl. Gubernur Suryo 49 RT 003 RW 001, Ds. Tlogo Pojok, Kec. Gresik, Gresik.	085807431394

Tabel 2. Cabang-cabang KSPPS BMT Mandiri Sejahtera

(Dana simpanan anggota dikelola oleh BMT dengan menggunakan

akad sesuai syariah dan anggota bisa memperoleh bonus). Persyaratan pembukaan simpanan umroh:

- 1) Identitas diri (KTP, KK, SIM, AKTA LAHIR, KTA)
- 2) Membayar simpanan pokok sebesar Rp. 10.000,-
- 3) Setoran awal minimal Rp. Rp 100.000,-

e. Simpanan Lembaga

Simpanan Lembaga menggunakan akad Wadiah Yadh Dhomanah (Dana yang disimpan anggota akan dikelola oleh BMT Mandiri Sejahtera dengan menggunakan akad sesuai syariah dan anggota akan mendapatkan bonus). Persyaratan pembukaan simpanan lembaga:

- 1) Identitas diri Ketua dan bendahara lembaga (KTP, KK, SIM, AKTA LAHIR, KTA)
- 2) Membayar simpanan pokok sebesar Rp. 10.000,-
- 3) Setoran awal minimal Rp. 10.000,-

4.2. Implementasi Strategi Keunggulan bersaing pada BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Dukun Gresik

Implementasi atau penerapan dalam kamus besar bahas Indonesia adalah perbuatan menerapkan (KBBI, 2020). Merupakan perbuatan, tindakan untuk mempraktikkan suatu gagasan, metode, teori guna mencapai tujuan tertentu yang sebelumnya sudah direncanakan untuk kepentingan suatu kelompok atau golongan. Dalam penelitian ini, peneliti mengacu pada teori startegi keunggulan bersaing yang dikemukakan oleh Michael Porter dan strategi keunggulan bersaing menurut islam yang di dalamnya masing-masing

terdapat tiga komponen. Berikut komponen-komponen yang diterapkan pada BMT Mandiri Sejahtera Karangangkring Gresik.

4.2.1. *Cost Leadership*

Cost Leadership atau Keunggulan Biaya merupakan komponen pertama dari strategi keunggulan bersaing menurut Michael Porter. Yaitu dengan memiliki biaya produksi yang lebih rendah dari pesaingnya sehingga menghasilkan harga yang lebih rendah juga dibandingkan dengan pesaing dengan keuntungan yang maksimal. Pada penelitian kali ini bisa dengan memberikan bagi hasil yang lebih besar dari pada pesaing kepada nasabah yang menabung. Berdasarkan penjelasan dari Suntiaji selaku Kabag Marketing bagi hasil yang diberikan kepada nasabah BMT Mandiri Sejahtera sangat sedikit.

“Bagi hasil di sini kecil sekali, juga tergantung pada pendapatan. Itu kan sebenarnya bonus saja, bukan bagi hasil bagi akad yang disimpannya wadiah yadh dhamanah. Kalau akad mudharabah itu naik turun. Kalau bonus tergantung kita. Akad mudharabah juga kecil katakan tabungan Rp.1.000.000,- dapat Rp.4000,- sampai Rp.5.000,- dalam satu bulan”
(Suntiaji, hasil wawancara 15 Maret 2021)

Dari penjelasan ini bagi hasil di BMT Mandiri Sejahtera tergolong kecil atau sedikit. Bagi hasil hanya diberikan untuk nasabah yang mempunyai rekening dengan akad *Mudharabah* atau produk SIMJAKA (simpanan berjangka) karena pada produk tabungan lainnya semua menggunakan akad *wadiah yadh dhamanah*. Jadi bagi nasabah yang

menabung dengan akad wadiah akan mendapatkan bonus saja. Kisaran bagi hasil antara 0,4%-0,5% dalam satu bulan.

Dan menurut penjelasan dari Salimah selaku pegawai pemasaran bonus biasanya diberikan antara Rp.1000,- sampai Rp.2000,- per Rp.1000.000,-. Pada BMT Mandiri Sejahtera tidak ada potongan untuk administrasi, tetapi ada potongan untuk ZIS dan wakaf yang mana potongan tersebut diambilkan dari bonus yang dikasih, sehingga uang nasabah tidak berkurang. Beliau juga menjelaskan bahwa minimal saldo mengendap adalah sebesar Rp.10.000,- dan dengan jumlah tersebut nasabah masih bisa mendapatkan bonus.

“Kalau koperasi kan tidak ada potongannya, adanya bonus. Per Rp.1000.000,- biasanya dapat antara Rp.1000,- sampai Rp.2000,-. Jadi kita tiap bulannya potongannya Cuma ZIS sama wakaf, itupun diambil dari bonus tadi. Untuk potongan ZIS 1,5% sama wakafnya 2,5% yang diambil dari bonus tadi, jadi uangnya tetap utuh, saldo sepuluh ribu tetap dapat bagi hasil” (Salimah, hasil wawancara 15 Maret 2021)

4.2.2. Differentiation

Dalam komponen *Differentiation* atau pembeda ini BMT menerapkan beberapa startegi yang menjadikan BMT Mandiri sejahtera berbeda dengan kompetitornya, diantaranya adalah:

A. Strategi Jemput Bola

Strategi jemput bola ini diterapkan oleh BMT Mandiri Sejahtera Karangangkring Dukun Gresik sebagai salah satu strategi promosi untuk lebih mendekatkan diri dengan masyarakat, dengan cara memudahkan nasabah untuk menikmati fasilitas yang ada di BMT

Berdasarkan penjelasan Salimah selaku pegawai pemasaran, bahwa strategi jemput bola yang ada di BMT Mandiri Sejahtera untuk menarik minat nasabah untuk menabung adalah dengan cara mendatangi rumah nasabah yang ingin menabung. Pengambilan tabungan biasanya dilakukan seminggu 2-3 kali, minimal nominal menabung sama dengan nominal manabung di kantor yaitu sebesar Rp.10.000,-

Salimah juga menjelaskan bahwa sistem menabung ini juga bisa dilakukan setiap hari tetapi dengan cara memberikan kaleng kepada nasabah, jadi nasabah tetap bisa menabung setiap hari dengan memasukkan sejumlah uang yang ingin ditabung ke dalam kaleng yang sudah disediakan oleh BMT Mandiri Sejahtera. Pengambilan kaleng dilakukan satu bulan sekali oleh pegawai BMT Mandiri Sejahtera

Setiap BMT pasti memiliki produk yang berbeda, utamanya dalam hal melayani nasabah yang membutuhkan jasa mereka. Adanya persaingan antar BMT yang semakin ketat juga mendorong BMT Mandiri Sejahtera untuk memiliki pelayanan yang baik dan maksimal kepada nasabah. Pelayanan yang maksimal merupakan salah satu strategi pemasaran yang utama agar keinginan nasabah dapat terpenuhi. Untuk menciptakan kualitas pelayanan yang maksimal BMT harus menawarkan layanan yang mampu diterima oleh nasabah atau bahkan melebihi harapan nasabah. Jika semakin maksimal pelayanan yang diberikan maka nasabah juga akan

merasa puas. Dari timbulnya rasa puas nasabah, akan berdampak positif bagi BMT Mandiri Sejahtera. Diantaranya akan mendorong terciptanya loyalitas pelanggan dan reputasi BMT Mandiri Sejahtera akan semakin positif dimata masyarakat terkhusus bagi calon nasabah.

[illegible]

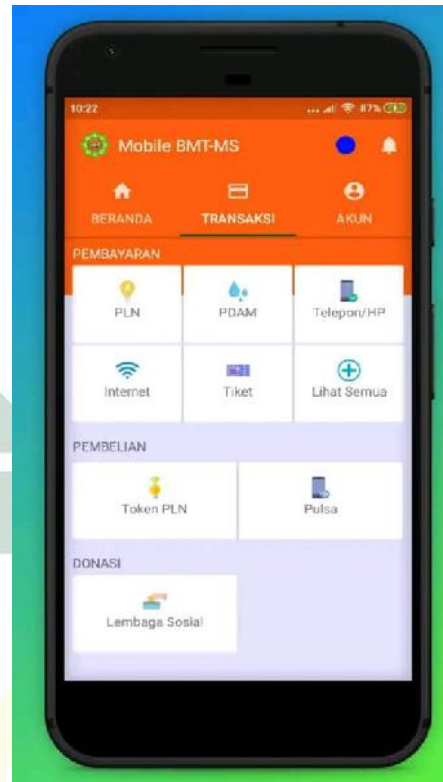
Pelayanan berkualitas yang diberikan oleh BMT Mandiri Sejahtera seperti selalu sopan kepada nasabah, selalu ramah tama dengan mengucapkan salam saat mulai dan menyelesaikan transaksi, dan juga pegawainya diwajibkan menggunakan bahasa *krama inggil* untuk berinteraksi dengan nasabah karena letak BMT Mandiri Sejahtera berada di pedesaan yang mayoritas masyarakatnya masih nyaman jika menggunakan bahasa Jawa. Juga menjadi salah satu strategi supaya dapat terjalin kekaraban antara pegawai BMT mandiri Sejahtera dengan nasabah.

Beliau juga menjelaskan bahwa menabung di BMT M Sejahtera sangat mudah dan aman, jika sewaktu-waktu membutuhkan uang dan ingin menarik tabungan bisa menghubungi pegawai yang bertugas. Selain itu, jika ingin dapat diantar ke alamat yang dikehendaki dapat pula diambil pada malam hari kalau memang sangat dibutuhkan. Dengan

“Narik sewaktu-waktu bisa telfon saja, bisa diantar bisa langsung ke sini. Di sini pasti aman mengambil sewaktu-waktu pasti ada, walaupun malam bisa kalau benar-benar butuh. Transaksinya besok, kita tuliskan slip, rekeing dan KTP ditinggal, uangnya dikasihkan dan transaksinya besok, atau rekeningnya diantar” (Suntiaji, hasil wawancara 15 Maret 2021).

Teknologi informasi saat ini terus berkemba

[illegible]



Gambar 3. Tampilan fitur layanan mobile banking BMT-MS

4.2.3. *Focus*

Strategi fokus yang diterapkan pada BMT Mandiri Sejahtera adalah Fokus terhadap diferensiasi, Dimana strategi ini menyoroti sekelompok pasar tertentu, segmen lini produk tertentu, atau geografis tertentu. Terlihat dari kegiatan operasional sehari-hari yang lebih diprioritaskan adalah tentang layanan yang berkualitas dan kenyamanan nasabah dalam hal menabung, dengan cara mengambil tabungan ke rumah nasabah. Dan jika nasabah ingin mengambil dananya maka bisa menghubungi pegawai untuk diantarkan ke rumah nasabah. Menurut Salimah selaku pegawai pemasaran, beliau menjelaskan bahwa BMT Mandiri Sejahtera Karangangkring Dukun Gresik fokus ke wilayah sekitar saja, karena BMT

Mandiri Sejahtera mempunyai beberapa cabang yang jaraknya tidak terlalu jauh dengan kantor pusat.

“kita ada system pembagian wilayahnya, di sini cuma sampai Karanggeneg saja, kalau Sumberwudi sudah ikut cabang. Kalau terlalu melebar nanti berbenturan dengan cabang juga”

4.2.4. Pihak-Pihak Yang Bersaing

BMT Mandiri Sejahtera dalam menjalankan usahanya berdasar pada syariat Islam, usaha tidak akan pernah lepas dari persaingan antar sesama tetapi persaingan tidak lagi diartikan sebagai usaha mematikan pesaing, tetapi dilakukan untuk memberikan sesuatu yang maksimal bagi perkembangan bisnisnya. Seperti dijelaskan oleh Sunjianto selaku Kabag pemasaran, bahwa BMT Mandiri Sejahtera terbuka dengan siapa saja, dan bahkan berkenan untuk memberikan informasi-informasi mengenai strategi yang dijalankan oleh BMT Mandiri Sejahtera hingga bisa menjadi seperti sekarang ini. Beliau percaya bahwa membagi ilmu dapat mendatangkan ilmu yang lebih banyak lagi. Meskipun strategi sama tetapi hasil di lapangan tergantung kepada pribadi yang menjalankan strategi tersebut.

“Di sini ini terbuka, semua teman-teman dari BMT yang lain tanya bagaimana strateginya kok sampai bisa begini, sama saja sebenarnya tapi insyaallah semua itu doa nomor satu “ilmu kalau diberikan kepada orang lain akan diganti lebih baik” kalau ada yang tanya strategi kita terus terang saja, apa adanya. Kalau soal hasilnya di lapangan tergantung orangnya sendiri” (Suntiaji, hasil wawancara 15 Maret 2021)

4.2.5. Cara Bersaing

Bersaing secara sehat adalah hal mutlak yang harus dilakukan oleh BMT Mandiri sejahtera. Salah satunya adalah keterbukaan pada laporan keuangan. (Latif, 2017) Dalam jurnalnya yang berjudul “Etika Persaingan Dalam Usaha Menurut Pandangan Islam” menjelaskan bahwa zaman sekarang manusia satu dengan yang lainnya sulit untuk saling percaya, terlebih dalam hal keuangan. Maka suatu usaha atau lembaga dituntut untuk terbuka dalam hal itu. Dengan cara memiliki laporan keuangan yang jelas, dimana laporan keuangan tersebut bisa diaudit oleh pihak-pihak terkait. Dan sifat terbuka inilah yang menjadi kunci sukses suatu usaha. Seperti halnya BMT Mandiri Sejahtera yang terbuka dan transparan pada laporan keuangannya.

Disamping itu hubungan antar pesaing juga harus baik, seperti yang dikatakan oleh Sunjianto selaku Kabag Pemasaran, bahwa di BMT Mandiri Sejahtera para pegawai haram hukumnya jika berlaku curang, menjelekkan, memfitnah atau berkata yang tidak benar tentang pesaingnya. Peringatan dari Manager jika ada pegawai yang melakukan tersebut maka akan diberikan sanksi berupa pemecatan.

“antara lembaga Syariah jangan sampai kita menjelekkkan satu dengan yang lain, ini diharamkan. Sudah didoktrin, di sini pimpinan sudah memberi lampu merah kepada karyawan “siapa yang menjelekkkan lembaga-lembaga lainnya langsung dikeluarkan” sampai keras seperti itu pimpinan memberi peringatan” (Suntiaji, hasil wawancara 15 Maret 2021)

4.2.6. Produk (Barang Dan Jasa) Yang Dipersaingkan

BMT Mandiri Sejahtera selalu mengedepankan kejujuran dalam melaksanakan usahanya. Makna dari kejujuran tersebut adalah seorang pengusaha harus selalu terbuka dan transparan. Sikap jujur dapat menjadikan bisnis berkembang dan dapat menjadi daya dorong BMT Mandiri Sejahtera untuk meraih kesuksesan dan keuntungan. Seperti saat akan terjadinya akad atau saat awal menjadi nasabah maka pegawai akan menjelaskan dengan jujur semua yang berkaitan dengan produk yang dipilih tanpa ada yang ditambah dan dikurangi. Semua produk-produk BMT Mandiri Sejahtera sudah sesuai dengan Syariat Islam.

Seperti yang dijelaskan oleh Salima selaku pegawai pemasaran, bahwa di BMT Mandiri Sejahtera saat ada yang mengajukan pembiayaan maka akan dipastikan pembiayaan tersebut dipergunakan untuk hal yang halal, selalu diadakan survey setiap ada yang mengajukan pembiayaan. Dan pendapatan yang didapat dari pos pembiayaan akan disisihkan untuk dana CSR (*Corporate Social Responsibility*) yang satu bulan sekali diserahkan untuk anak yatim di sekitar lokasi kantor BMT Mandiri sejahtera, dan juga untuk membantu pembangunan masjid.

“Kalau dilihat dari halal-haram biasanya yang dilakukan itu apa, kalau menjual barang-barang yang haram kita tidak mungkin mau membiayai, kita pastikan dengan cara survey. Dari pembiayaan kita bisa santunan ke anak yatim yang ada di sekitar kantor setiap bulan, kalau ada pembangunan masjid juga kita biasanya membantu” (Salimah, hasil wawancara 15 Maret 2021)

“Saya baru dua tahunan nabung di BMT, Alasan lainnya karena ada tabungan buat qurban. Saya mempunyai dua tabungan. Tabungan biasa dan tabungan untuk Qurban. Saya nabungnya semampu saya, biasanya 5 hari sekali setiap pon. Di BMT Mandiri Sejahtera sewaktu-waktu mau mengambil gampang, tinggal bilang petugasnya terus dibawakan”
(Munafiah, wawancara 14 Juni 2021)

“Nabung di BMT aman, kalau butuh mudah mengambilnya, tidak perlu mengantri” (Cicik, wawancara 14 Juni 2021)

“saya senang nabung di BMT karena kalau nabung diambil, dan kalau ambil uang juga diantarkan, jadi tidak perlu repot-repot antri. Saya nabungnya

Berdasarkan strategi keunggulan bersaing yang diterapkan oleh BMT Mandiri Sejahtera, strategi layanan yang berkualitas berperan penting untuk meningkatkan kepercayaan anggota kepada BMT Mandiri Sejahtera. Seperti yang dikatakan oleh beberapa anggota saat diwawancara, anggota mengakui bahwa pelayanan yang diberikan oleh BMT itu memuaskan, semua pegawai mempunyai sikap yang baik, sopan, ramah tamah, pelayanannya cepat. Nasabah juga merasa aman menabung di BMT Mandiri Sejahtera. Meningkatnya kepercayaan anggota akan berdampak pada loyalitas anggota sehingga nasabah tidak berpindah ke lembaga keuangan yang lain, dan minatnya untuk menabung akan meningkat.

“Pelayanannya memuaskan, orangnya baik dan sopan” (Yuli, Wawancara 14 Juni 2021)

“Pelayanannya yang diberikan oleh pegawai BMT Mandiri Sejahtera memuaskan” (Sulistiyowati, wawancara tanggal 14 Juni, 2021)

“Pegawainya ramah-ramah jadi saya tertarik nabung” (Munafiah, wawancara 14 Juni 2021)

“Nabung di BMT aman, pelayanannya juga bagus, cepat, tidak ribet dan petugasnya juga ramah-ramah” (Cicik, wawancara 14 Juni 2021)

PEMBAHASAN

4.1.1. *Cost Leadership*

Sedangkan bagi hasil yang diberikan oleh kompetitoranya yaitu BMT atau KSSPS yang lain yaitu KSSPS Ben Iman Lamongan, kepada

anggotanya pada produk tabungan rata-rata sebesar 0,83%-0,2% untuk produk deposito sebesar 0,4%-0,6%. Yang mana bagi hasil ini lebih besar dari pada yang diberikan oleh BMT Mandiri Sejahtera. KSSPS Ben Iman merupakan salah satu lembaga keuangan non bank yang eksis di Lamongan, berdiri sejak tahun 2004 dan sekarang telah mempunyai lima cabang.

Dapat dikatakan bahwa BMT Mandiri tidak menerapkan strategi ini, karena pada kenyataannya bonus atau bagi hasil yang ditawarkan di BMT Mandiri Sejahtera tidak banyak dan tidak bisa bersaing dengan lembaga keuangan lainnya. Kabag pemasaran BMT juga membenarkan bahwa bonus dan bagi hasil di BMT tidak banyak, dan menekankan bahwa anggota tertarik untuk menabung tidak karena BMT menawarkan bonus dan bagi hasil tinggi melainkan karena pelayanan yang berkualitas dan maksimal.

4.1.2. Differentiation

BMT Mandiri Sejahtera menerapkan strategi *differentiation* atau strategi pembeda dalam agenda promosi, dalam penerapannya strategi terdapat tiga macam strategi yang diterapkan, diantaranya adalah:

A. Jemput Bola

Strategi pembeda pertama yang diterapkan BMT Mandiri sejahtera adalah strategi jemput bola. Strategi ini diterapkan untuk memenangkan persaingan karena lebih memanjakan nasabah. Sistem jemput bola adalah salah satu strategi pemasaran, dimana pegawai suatu lembaga melakukan kegiatan pemasaran dengan cara

mendatangi langsung anggota maupun calon anggota. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk memberikan kemudahan dan kenyamanan kepada anggota dan calon anggota yang akan menabung.

Dalam pelaksanaan implementasi strategi jemput bola di BMT Mandiri Sejahtera ini dilakukan oleh pegawai pemasaran, dan dilakukan setiap hari selama jam operasional berlangsung kecuali hari libur. Utamanya dilakukan di pasar-pasar terdekat dengan kantor, yaitu pasar pon yang berada di desa Mertani dan pasar kliwon yang berada di desa Karangcangkring, dan jika sedang tidak bertepatan dengan diselenggarakannya pasar pon dan kliwon maka para pegawai pemasaran akan datang ke rumah anggota untuk mengambil uang yang akan ditabung oleh anggota.

Strategi jemput bola ini cocok diterapkan di BMT Mandiri Sejahtera, mayoritas anggota BMT adalah orang-orang yang sudah lanjut usia, ibu-ibu rumah tangga yang mana penghasilannya mereka tidak tetap. Biasa mereka menyimpan atau menabung semampunya saja. Jika menabung dalam nominal yang sedikit akan merasa malu, dan malas kalau harus datang ke kantor, maka dengan layanan jemput bola ini nasabah tidak perlu malu ataupun malas datang ke kantor, karena pegawai BMT akan mengambil uang ke rumah-rumah warga, biasanya warga berkumpul disalah satu rumah dan pegawai akan mengambil tabungan di rumah tersebut. Dengan ini maka para warga yang belum menabung di BMT Mandiri Sejahtera akan merasa tertarik

dan ikut bergabung dengan tetangganya yang sudah menabung, karena menabung di BMT sangat mudah, tidak perlu untuk datang ke kantor dan nominal minimum menabung adalah Rp.10.000,-.

No.	Tahun	Jumlah
1.	2018	18.357.785.098
2.	2019	17.122.822.315
3.	2020	20.270.851.925

Tabel 3. Jumlah dana jemput bola

Data di atas merupakan data jumlah uang simpanan dari strategi jemput bola dalam kurun waktu tiga tahun terakhir, rata-rata jumlah menabung anggota di rumah-rumah atau di pasar adalah antara Rp.50.000,00-Rp.100.000,00. Untuk tabungan SIMJAKA tidak bisa nabung dari rumah, melainkan hanya bisa nabung dengan datang ke kantor. Sedangkan untuk pesaing khususnya KSPPS Ben Iman lebih memaksimalkan pada pemberian bagi hasil yang lebih tinggi, tetapi hasilnya masih belum maksimal seperti BMT Mandiri Sejahtera karena perbedaan jumlah anggota dan juga jumlah cabang yang dipunya.

B. Kualitas Layanan

Bagi lembaga keuangan atau badan usaha seperti BMT yang merupakan lembaga berorientasi profit. Dibutuhkan strategi supaya usaha dapat terus berlanjut, kegiatan pemasaran merupakan sarana untuk mencapai tujuan tersebut. Tanpa kegiatan pemasaran kecil kemungkinan tujuan suatu lembaga keuangan khususnya BMT dapat

terpenuhi. Oleh karena itu kegiatan pemasaran perlu dikemas secara terpadu dan selalu melakukan riset pasar. Salah satu strategi BMT agar usahanya terus berlanjut dan dapat bersaing adalah dengan melakukan pelayanan yang baik kepada anggota, dengan pelayanan yang baik maka akan timbul rasa percaya anggota kepada BMT. Mengelola kepercayaan adalah strategi menjadikan anggota agar senantiasa menjalin hubungan lebih baik dengan BMT hingga anggota merasa nyaman dan tidak ragu untuk menabung di BMT. Dengan perasaan nyaman maka akan timbul rasa puas sehingga anggota akan dengan senang hati untuk menabung secara berkelanjutan di BMT Mandiri sejahtera.

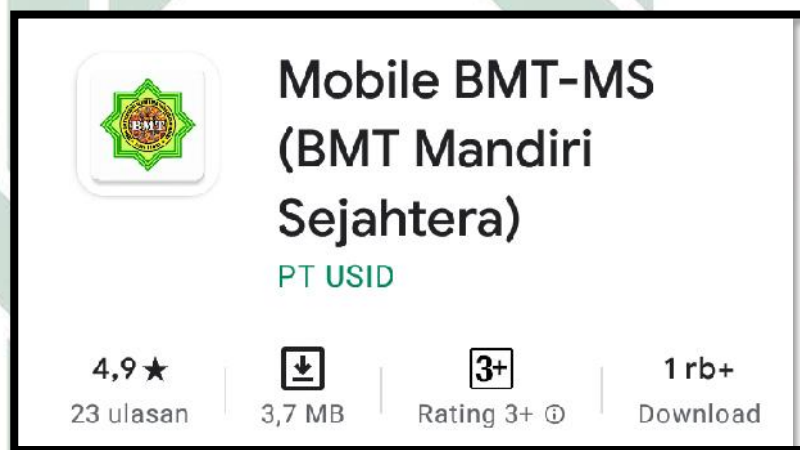
Tekad BMT Mandiri Sejahtera untuk melayani anggota dibuktikan dengan selalu siap siaga kapan saja anggota ingin mengambil simpanan mereka, pengambilan simpanan di BMT Mandiri prosesnya sangat mudah, jika anggota tidak bisa mengambil ke kantor, anggota bisa menghubungi petugas untuk mengantarkannya ke rumah. Menarik tabungan tidak hanya bisa dilakukan saat jam operasional kantor berlangsung. Saat dalam keadaan tertentu meskipun malam hari pasti akan tetap dilayani jika kebutuhan anggota tersebut benar-benar mendesak. Hal tersebut merupakan sebuah strategi yang sangat bagus, dan menjadi pembeda dengan BMT yang lainnya, tidak banyak BMT yang mempunyai fasilitas serupa.

Pelayanan yang baik dari BMT Mandiri Sejahtera tidak hanya sebuah wacana melainkan benar-benar diterapkan oleh semua pegawai ke anggota maupun calon anggota. Terbukti dari pendapat beberapa anggota, yang mengakui bahwa pelayanan di BMT Mandiri Sejahtera sangat memuaskan. Dari hasil wawancara dengan nasabah dapat disimpulkan bahwa strategi diferensiasi melalui kualitas pelayanan ini diimplementasikan dengan sangat baik dan berhasil. Anggota merasa dilayani dengan baik, sehingga rasa untuk giat menabung tidak hanya di awal saja, melainkan sudah bertahun-tahun masih tetap konsisten untuk menabung di BMT Mandiri Sejahtera. Hal tersebut dapat terjadi karena nasabah merasa puas dengan layanan yang diberikan.

C. *Mobile banking*

Mobile banking merupakan fasilitas atau sarana dalam konteks pelayanan yang dapat memberikan kemudahan akses maupun kecepatan dalam memperoleh informasi teraktual dan transaksi finansial secara real time. Nasabah suatu lembaga dapat mengakses *mobile banking* melalui ponsel pribadi yang sudah memiliki teknologi GPRS. Produk layanan *mobile banking* adalah saluran distribusi bank untuk mengakses rekening yang dimiliki nasabah melalui teknologi GPRS dengan sarana telpon seluler. Teknologi informasi yang berkembang pesat dapat mendukung kecepatan dan kemudahan dalam layanan transaksi lembaga keuangan terhadap nasabah. (Maulana et al., 2019)

Upaya BMT Mandiri Sejahtera untuk memudahkan nasabah saat bertransaksi adalah dengan membuat aplikasi *mobile banking*. Pada tahun 2019 aplikasi *Mobile Banking* BMT Mandiri Sejahtera yang bernama *Mobile banking* BMT-MS diluncurkan. Saat ini jumlah anggota yang telah mengunduh aplikasi tersebut masih kisaran 1.000. Angka tersebut sangat jauh berbeda dengan jumlah anggota pada bulan Januari tahun 2020 lalu yaitu sebesar 57.556 anggota, hanya 0,98% anggota yang telah mengunduh *mobile banking*.



Gambar 5. Jumlah anggota yang mengunduh aplikasi *mobile banking*

No.	Tahun	Anggota dan Calon Anggota
1	2015	26.573
2	2016	32.929
3	2017	39.599
4	2018	48.541
5	2019	56.943
6	Jan'20	57.556

Tabel 4. Jumlah anggota BMT Mandiri Sejahtera

Ketimpangan yang terjadi antara anggota yang telah mengunduh dan belum mengunduh *mobile banking* ini terjadi karena beberapa faktor. Menurut Khotim yang menjabat sebagai Kabag Operasional, menjelaskan bahwa ketimpangan ini terjadi karena mayoritas anggota BMT Mandiri Sejahtera sudah berumur, sehingga tidak menggunakan ponsel yang berbasis android. Masih kurangnya edukasi membuat nasabah merasa lebih susah jika menggunakan *mobile banking*, padahal pada kenyataannya banyak sekali kelebihan jika kita menggunakan *mobile banking*, seperti bisa melihat transaksi apa saja yang sudah dilakukan, bisa melihat jumlah saldo yang dimiliki, bisa transfer sesama BMT maupun antar bank. Kendala yang lain dikarenakan oleh susahnya aktivasi *mobile banking*, nomer aktivasi tidak terkirim ke ponsel anggota yang ingin mengaktifkan *mobile banking*. Pihak BMT Mandiri Sejahtera sudah mengupayakan untuk memperbaiki, tetapi masih belum bisa diperbaiki.

“Alasan dari operator itu tergantung dari provider, sudah berkali-kali kami komplain tetapi belum ada perbaikan yang lebih lagi” (Khotim, wawancara 16 Juni 2021)

Sedangkan alasan anggota tidak menggunakan *mobile banking* yang disampaikan oleh Sulistiyowati, Yuli, dan Cicik adalah mereka tidak mengetahui jika ada aplikasi tersebut. Menurut anggota lainnya yaitu Munifah menyampaikan bahwa sudah mengetahui ada aplikasi

seperti *mobile banking* di BMT Mandiri Sejahtera, tapi belum paham bagaimana cara mengoperasikan aplikasi tersebut.

Penerapan *mobile banking* pada BMT Mandiri Sejahtera saat ini masih belum maksimal, terdapat berbagai macam hal yang menjadi hambatan. Dimulai dari kendala pada sistem yang tidak bisa digunakan untuk aktivasi, di mana pada *mobile banking* aktivasi menjadi langkah pertama untuk bisa mengakses fitur-fitur yang ada di dalamnya. Jika aktivasi saja sulit dilakukan maka anggota semula yang ingin menggunakan *mobile banking* akan merasa ribet atau tidak praktis sehingga membatalkan niatnya untuk menggunakan *mobile banking*. Selain itu alasan lainnya karena mayoritas anggota BMT Mandiri Sejahtera adalah orang-orang yang sudah lanjut usia dan tidak menggunakan ponsel yang berbasis android. Adapun anggota yang menggunakan ponsel android pun merasa sulit dan tidak bisa mengaplikasikannya. Kondisi ini bisa terjadi karena kurangnya sosialisasi dan pengetahuan anggota mengenai cara menggunakan dan keuntungan-keuntungan yang didapat apabila menggunakan *mobile banking*.

4.1.3. *Focus*

Porter (1985) dalam (Bahtiar Abdullah et al., 2017) menjelaskan bahwa strategi fokus memfokuskan perusahaan terhadap beberapa target pasar saja, biasanya disebut dengan strategi fokus atau strategi ceruk. Strategi ini bertujuan untuk fokus terhadap usaha pemasaran pada satu atau

dua segmen pasar dan membuat bauran pemasaran yang dikhususkan untuk pasar tersebut. Strategi fokus ini sendiri terbagi menjadi dua yaitu: Fokus terhadap biaya, perusahaan akan mencari keunggulan biaya dari target segmen dan fokus terhadap diferensiasi, perusahaan akan mencari diferensiasi dari target segmen, strategi ini juga menyoroti sekelompok pasar tertentu, segmen lini produk tertentu, atau geografis tertentu.

Pentingnya strategi pemasaran bagi BMT Mandiri Sejahtera dalam persaingan merebut pasar dan mempertahankan anggota dengan cara menerapkan strategi keunggulan bersaing. BMT Mandiri Sejahtera harus membuat strategi-strategi pemasaran yang sesuai dengan keadaan saat ini, supaya dapat tercipta strategi yang tepat dengan kondisi persaingan, sehingga perusahaan mampu merebut pasar dan mempertahankan pelanggannya. Strategi fokus menjadi bagian dari strategi-strategi yang diterapkan di BMT Mandiri Sejahtera

Implementasi strategi *focus differentiation* pada BMT Mandiri Sejahtera tidak berjalan dengan baik, pada strategi ini biasanya akan difokuskan untuk sekelompok pasar tertentu, segmen lini produk tertentu, atau geografis tertentu. Sedangkan pada BMT Mandiri Sejahtera pada kegiatan promosi tidak hanya fokus kepada kelompok masyarakat tertentu, tetapi kepada semua golongan masyarakat. Untuk fokus kepada produk tertentu BMT Mandiri Sejahtera juga dalam memasarkan produknya tidak ada yang diutamakan, semua produk mendapatkan porsi yang sama dalam kegiatan promosi. Sedangkan untuk geografis tertentu BMT Mandiri

Sejahtera memang berfokus pada wilayah sekitar BMT saja, tetapi itu tidak masuk dalam rencana strategi BMT yang harus diterapkan, melainkan batas wilayah untuk promosi hanya di wilayah sekitar. Karena ada beberapa cabang BMT Mandiri Sejahtera yang letaknya berdekatan dengan kantor pusat, sehingga wilayah untuk promosi sudah ditetapkan.

4.1.4. Pihak-Pihak Yang Bersaing

Berdagang atau usaha menurut islam mempunyai keyakinan bahwa datangnya rezeki adalah dari Allah, merupakan hal yang dapat menjadi landasan dalam bersikap saat berdagang yaitu *tawakal*. Dan akan selalu menyerahkan segala sesuatu hanya kepada Allah. Seorang muslim akan memandang bahwa bisnis merupakan salah satu cara melaksanakan perintah Allah untuk bertebaran di bumi dalam mencari karunia-Nya. Anggapan tersebut membuat pebisnis muslim tidak berfikir untuk menghalalkan segala cara agar bisnisnya bisa menjadi yang terbaik. Bagi seorang muslim persaingan adalah berebut menjadi yang terbaik, terbaik dalam produk yang bermutu, harga bersaing dan dengan pelayanan total.

Islam juga mengajarkan para pebisnis untuk bersaing secara positif (*fastabiqul khairat*) yaitu berlomba-lomba dalam hal kebaikan. Dari hasil wawancara BMT Mandiri Sejahtera menjalankan usahanya sejalan dengan konsep ini, yaitu menyerahkan urusan hanya kepada Allah, menganggap semua pesaingnya adalah teman, dan bisa dengan mudah memberitahukan strategi apa saja yang digunakan BMT Mandiri Sejahtera kepada pesaing.

berkaitan dengan BMT pegawai akan selalu menjalankan aktifitasnya sesuai dengan syariat islam.

4.1.6. Produk (Barang Dan Jasa) Yang Dipersaingkan

Implementasi strategi keunggulan bersaing secara islam pada produk barang dan jasa yang dipersaingkan pada BMT dapat terlaksana dengan baik. Semua produk simpanan sudah menggunakan akad yang sesuai dengan syariat islam, pada saat akan terjadi transaksi pegawai BMT pasti akan menjelaskan secara rinci kepada anggota, dengan bahasa yang sederhana sehingga mudah dimengerti oleh anggota. Contohnya dari hasil wawancara, anggota mengaku jika sudah mengetahui besaran bonus atau bagi hasil yang sedikit karena pembagian bonus atau bagi hasil tergantung pada besaran pendapatan yang di dapat oleh BMT, anggota yang mempunyai simpanan dengan produk SIMASTER juga mengetahui bahwa mereka hanya akan menitipkan uangnya di sana, jika dari awal pegawai sudah menjelaskan nama-nama akad yang digunakan maka anggota akan sulit mengerti, karena istilah-istilah dalam akan sangat jarang didengar oleh anggota. Maka dari itu pegawai menjelaskan menggunakan kalimat yang sesederhana mungkin, agar lebih mudah dipahami oleh anggota.

BMT mengelola uang simpanan nasabah salah satunya dengan memutar untuk pembiayaan, dari pembiayaan juga disleksi sangat ketat. Survey dalam pembiayaan bagi BMT Mandiri Sejahtera adalah hukumnya wajib. Karena BMT ingin memastikan uang yang dipinjamkan benar-benar digunakan dengan baik atau jika ingin membuka usaha akan dipastikan jika

4.2. Analisis Peran Strategi Keunggulan Bersaing Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Untuk Menabung Pada BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Dukun Gresik

[illegible]

nasabah untuk menabung. Dari hasil wawancara dengan anggota Munifah, Sulisdiyowati, Yuli, dan Cicik pada tanggal 16 Juni, mengaku jika keinginan untuk menabung timbul karena mudahnya untuk menabung, tidak perlu repot untuk datang ke kantor, meskipun juga untuk anggota yang tidak mempunyai kendaraan padahal jarak dengan kantor BMT jauh jika ditempuh dengan berjalan kaki. Hal ini terjadi karena BMT Mandiri Sejahtera menerapkan strategi jempur. Alasan lainnya yaitu karena pelayanan yang diberikan oleh BMT Mandiri Sejahtera kepada nasabah sangatlah maksimal baik pelayanan di kantor, di pasar, maupun di rumah-rumah nasabah. sikap ramah, sopan, sabar yang dimiliki oleh pegawai BMT Mandiri Sejahtera

nasabah untuk menabung. Dari hasil wawancara dengan anggota Munifah, Sulisdiyowati, Yuli, dan Cicik pada tanggal 16 Juni, mengaku jika keinginan untuk menabung timbul karena mudahnya untuk menabung, tidak perlu repot untuk datang ke kantor, meskipun juga untuk anggota yang tidak mempunyai kendaraan padahal jarak dengan kantor BMT jauh jika ditempuh dengan berjalan kaki. Hal ini terjadi karena BMT Mandiri Sejahtera menerapkan strategi jempur. Alasan lainnya yaitu karena pelayanan yang diberikan oleh BMT Mandiri Sejahtera kepada nasabah sangatlah maksimal baik pelayanan di kantor, di pasar, maupun di rumah-rumah nasabah. sikap ramah, sopan, sabar yang dimiliki oleh pegawai BMT Mandiri Sejahtera

nasabah untuk menabung. Dari hasil wawancara dengan anggota Munifah, Sulisdiyowati, Yuli, dan Cicik pada tanggal 16 Juni, mengaku jika keinginan untuk menabung timbul karena mudahnya untuk menabung, tidak perlu repot untuk datang ke kantor, meskipun juga untuk anggota yang tidak mempunyai kendaraan padahal jarak dengan kantor BMT jauh jika ditempuh dengan berjalan kaki. Hal ini terjadi karena BMT Mandiri Sejahtera menerapkan strategi jempur. Alasan lainnya yaitu karena pelayanan yang diberikan oleh BMT Mandiri Sejahtera kepada nasabah sangatlah maksimal baik pelayanan di kantor, di pasar, maupun di rumah-rumah nasabah. sikap ramah, sopan, sabar yang dimiliki oleh pegawai BMT Mandiri Sejahtera

nasabah untuk menabung. Dari hasil wawancara dengan anggota Munifah, Sulisdiyowati, Yuli, dan Cicik pada tanggal 16 Juni, mengaku jika keinginan untuk menabung timbul karena mudahnya untuk menabung, tidak perlu repot untuk datang ke kantor, meskipun juga untuk anggota yang tidak mempunyai kendaraan padahal jarak dengan kantor BMT jauh jika ditempuh dengan berjalan kaki. Hal ini terjadi karena BMT Mandiri Sejahtera menerapkan strategi jempur. Alasan lainnya yaitu karena pelayanan yang diberikan oleh BMT Mandiri Sejahtera kepada nasabah sangatlah maksimal baik pelayanan di kantor, di pasar, maupun di rumah-rumah nasabah. sikap ramah, sopan, sabar yang dimiliki oleh pegawai BMT Mandiri Sejahtera

Faktor penentu keberhasilan suatu lembaga keuangan dapat dicerminkan dari kemampuan pihak tersebut memberikan pelayanan yang berkualitas serta memberikan rasa aman kepada setiap nasabah. Terdapat berbagai macam kriteria yang berbeda dari setiap nasabah dalam menentukan lembaga keuangan mana yang akan dipercayai untuk mengelola uangnya. Seperti bagi hasil yang tinggi untuk produk tabungan, keamanan saat bertransaksi, juga pelayanan yang berkualitas. Pada lembaga keuangan, biasanya akan sangat bergantung kepada kepercayaan dari masyarakat. Seperti penelitian yang dilakukan oleh (Pramana & Rastini, 2016) di PT. Bank Pembangunan daerah Bali Cabang Renon, menemukan hasil bahwa terdapat hubungan yang positif antara kualitas layanan terhadap loyalitas nasabah melalui kepercayaan. Pelayanan yang berkualitas akan mampu menumbuhkan kepercayaan dari nasabah dengan kepercayaan yang tinggi mampu berdampak kepada loyalitas nasabah.

[illegible]

membuat tingkat kepercayaan anggota kepada pegawai semakin meningkat, sehingga minat anggota untuk menabung juga meningkat karena rasa percaya anggota kepada BMT Mandiri Sejahtera.

Selain untuk meningkatkan minat nasabah untuk menabung, strategi keunggulan bersaing juga dapat meningkatkan dana pihak ketiga BMT mandiri Sejahtera.

Tahun	Simpanan Sukarela	Simpanan Berjangka
2015	56.648.451.004	1.568.900.000
2016	61.733.833.417	3.445.900.000
2017	84.639.540.741	5.719.850.000
2018	107.482.254.074	9.201.200.000
2019	125.072.699.840	13.522.800.000
2020	149.016.627.804	15.932.102.000

Tabel 5. Jumlah simpanan

Data laporan keuangan BMT Mandiri Sejahtera, menunjukkan bahwa dana simpanan dalam kurun waktu enam tahun terakhir selalu mengalami kenaikan. Baik dari simpanan sukarela maupun simpanan berjangka. Produk simpanan yang masuk ke dalam simpanan sukarela yaitu simpanan masyarakat sejahtera, simpanan qurban, simpanan SIPAHAM, simpanan Plus, simpanan umroh, simpanan lembaga, simpanan utama plus.

BAB VI

6.1 Kesimpulan

Hasil pembahasan dan analisis terhadap Implementasi Strategi Keunggulan Bersaing Dalam Meningkatkan Minat Menabung Pada BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Dukun Gresik dapat ditemukan kesimpulan:

- 6.1.1. Strategi keunggulan bersaing yang diterapkan di BMT Mandiri Sejahtera adalah strategi differensiasi, yaitu strategi differensiasi jempot bola dan strategi differensiasi pada kualitas pelayanan. Selain itu Strategi keunggulan bersaing menurut islam dalam penerapannya berjalan sesuai dengan syariat-syariat islam.
- 6.1.2. Strategi keunggulan bersaing berperan penting bagi upaya untuk meningkatkan minat nasabah untuk menabung. Diantara perannya adalah memudahkan akses nasabah untuk menabung dan meningkatkan kepercayaan nasabah. Strategi keunggulan bersaing juga berperan dalam meningkatnya dana pihak ketiga, dapat dibuktikan dengan meningkatnya dana simpanan setiap tahun.

6.2. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan diatas penulis dapat memberikan beberapa saran, yaitu:

1. Bagi KSPPS BMT Mandiri Sejahtera diharapkan dapat memaksimalkan penggunaan *mobile banking*, memberikan sosialisasi terkait manfaat yang

- Herman, H. (2018). Strategi Meningkatkan Keunggulan Bersaing Melalui Kualitas Pelayanan Pada Pt Putra Usaha Mandiri Kota Batam. *Jurnal Akuntansi Bareleng*, 3(1), 57–63.
- Hutabarat, J., & Husein, M. (2006). *Proses, Formasi & Implementasi Manajemen strategik kontemporer Operasionalisasi Strategi*. PT. Elex Media Komputindo.
- Ismanto, K. (2015). Pengelolaan Baitul Maal Pada Baitul Maal Wa Tamwil (Bmt) Di Kota Pekalongan. *Jurnal Penelitian*, 12(1), 24. <https://doi.org/10.28918/jupe.v12i1.641>
- Istijanto. (2006). *Riset Sumber Daya Manusia: Cara Praktis Mendeteksi Dimensi-Dimensi Kerja Karyawan*. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- KBBI. (2020). Arti kata sistem - Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online. In *KBBI Online*.
- Kerja, P. M. I. D. M. E. T. K. (2013). Bisma jurnal bisnis dan manajemen. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen Volume 6 No. 1 Agustus*, 13(1), 43–51.
- Kristanto, V. H. (2018). Metodologi Penelitian Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah (KTI). In *Deepublish Publisher*.
- Lataenda, S. B., LENGKONG, F. D. J., & RURU, J. M. (2017). Peran Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Dalam Penyusunan Rpjmd Kota Tomohon. *Jurnal Administrasi Publik*, 4(48).
- Latif, A. (2017). Etika Persaingan Dalam Usaha Menurut Pandangan Islam. *Islamic*

Economics Journal, 3(2), 161. <https://doi.org/10.21111/iej.v3i2.2717>

Mardawani. (2020). *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar dan Analisis Data Dalam Prespektif Kualitatif*. Deepublish.

Maulana, R., Iskandar, I., & Mailany, M. (2019). Pengaruh Penggunaan Mobile Banking Terhadap Minat Nasabah Dalam Bertransaksi Menggunakan Technology Acceptance Model. *Cyberspace: Jurnal Pendidikan Teknologi Informasi*, 2(2), 146. <https://doi.org/10.22373/cj.v2i2.4161>

Morrisan. (2019). *Riset Kualitatif*. KENCANA.

Nainggolan, A. (2018). Competitive Advantage Dan Upaya Meningkatkan Laba Perusahaan. *Jurnal Manajemen*, 4(1), 1–14.

Oroh, S., & Malumbot, M. (2015). Pengaruh Pengamatan Lingkungan Dan Implementasi Strategi Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing Melalui Kualitas Layanan. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(4), 155–168. <https://doi.org/10.35794/emba.v3i4.10644>

Pearce, J. A., & Robinson, R. B. (2009). Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian. In *Jakarta: Salemba Empat*.

Philip Kotler, G. A. (2012). Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 13. Jilid 1. In *Prinsip-Prinsip Pemasaran*.

Poerwadarminta. (2005). Kamus Umum Bahasa Indonesia. Jakarta: Balai Pustaka.

Muhibbin Syah.

Porter, M. E. (1994). *keunggulan Bersaing: Menciptakan dan Mempertahankan*

Kinerja Unggul. Binarupa Aksara.

Pramana, I., & Rastini, N. (2016). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepercayaan Nasabah Dan Loyalitas Nasabah Bank Mandiri Cabang Veteran Denpasar Bali. *None*, 5(1), 250738.

Pratiwi, N. K. (2017). Pengaruh Tingkat Pendidikan, Perhatian Orang Tua, Dan Minat Belajar Siswa Terhadap Prestasi Belajar Bahasa Indonesia Siswa Smk Kesehatan Di Kota Tangerang. *Pujangga*, 1(2), 31.
<https://doi.org/10.47313/pujangga.v1i2.320>

Putri, Y., Solihat, A., Rahmayani, R., Iskandar, I., & Trijumansyah, A. (2019). Strategi meningkatkan Minat Menabung di Bank Syariah melalui Penerapan Religiusitas. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Performa*, 16(1), 77–88.
<https://doi.org/10.29313/performa.v16i1.4532>

Raco, J. (2018). *Metode penelitian kualitatif: jenis, karakteristik dan keunggulannya*. <https://doi.org/10.31219/osf.io/mfzuj>

Rahmat, P. S. (2009). Penelitian Kualitatif. *Journal Equilibrium*, 5(9), 1–8.

Rangkuti, F. (2006). Reorientasi konsep perencanaan strategis untuk menghadapi abad 21. In *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*.

Setiawan, H. (2012). pengaruh orientasi pasar, orientasi teknologi dan inovasi produk terhadap keunggulan bersaing usaha songket skala kecil di kota Palembang. *Jurnal Orasi Bisnis*.

Siregar, B. G. (2017). *FITRAH Jurnal Kajian Ilmu-ilmu Keislaman*. 03(2), 299–

308.

- Soegijono, M. (1993). Wawancara Sebagai Salah Satu Metode Pengumpulan Data. *Media Penelitian Dan Pengembangan Kesehatan*, 3(1), 17–21.
<https://doi.org/10.22435/mpk.v3i1.930>.
- Solihin, I. (2012). *Manajemen Strategik*. PT. Gelora Aksara Pratama.
- Soviah, O. F. (2019). Penyuluhan Membangun Kesadaran Menabung Sejak Dini Pada Siswa Sdn 2 Lengkon Wetan Kelurahan. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ, September*, 1–6.
- Subarsono, A. (2011). *Analisis Kebijakan Publik*. Pustaka Pelajar.
- Sugiarto, E. (2015). *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif Skripsi dan Tesis*.
- Sugiyono. (2015). Sugiyono, Metode Penelitian dan Pengembangan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D , (Bandung: Alfabeta, 2015), 407 1. *Metode Penelitian Dan Pengembangan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, Dan R&D*.
- Syamsuir. (2015). Lembaga Keuangan Islam Non Bank. *Jurnal Islamika*, 15(1), 89–112.
- Tantawi, I. (2019). *Bahasa Indonesia Akademik strategi meneliti dan menulis*. Kencana.
- Tarjo. (2019). *Metode Penelitian Sistem 3X Baca*. Deepublish.
- Umar, H. (2001). *Strategic Manajemen in Action*. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Wahyoedi, S., & Saporso. (2019). *Loyalitas Nasabah Bank Syariah: Studi Atas*

af, M. (2014). *METODE PENELITIAN Kuantitatif, Kualitatif & pen*
Gabungan. KENCANA.

sby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id